

AFG – Arbonia-Forster-Holding AG

Integrierte Lösungen für die hochwertige Bauindustrie

Präsentation zum Jahresabschluss 2011

Zürich, 06. März 2012

Daniel Frutig, CEO

Felix Bodmer, CFO



Disclaimer



AFG Arbonia-Forster-Holding AG is making great efforts to include accurate and up-to-date information in this document, however we make no representations or warranties, expressed or implied, as to the accuracy or completeness of the information provided in this document and we disclaim any liability whatsoever for the use of it.

The information provided in this document is not intended nor may be construed as an offer or solicitation for the purchase or disposal, trading or any transaction in any AFG Arbonia-Forster-Holding AG securities. Investors must not rely on this information for investment decisions.

This presentation may contain certain forward-looking statements relating to the Group's future business, development and economic performance. Such statements may be subject to a number of risks, uncertainties and other important factors, such as but not limited to (1) competitive pressures; (2) legislative and regulatory developments; (3) global, macroeconomic and political trends; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) delay or inability in obtaining approvals from authorities; (6) technical developments; (7) litigation; (8) adverse publicity and news coverage, which could cause actual development and results to differ materially from the statements made in this presentation.

The AFG Arbonia-Forster-Holding AG assumes no obligation to update or alter forward-looking statements whether as a result of new information, future events or otherwise.

**1. Highlights Geschäftsjahr 2011
& Business Update**

2. Finanzkennzahlen GJ 2011

3. Strategie & Implementierung

4. Ausblick

■ Erste Erfolge aus Fokussierung Konzernportfolio

- Verkauf **ASTA** Logistik
- Neue Investitionen in **RWD Schlatter**
- **Forster Italien** und **Warendorf UK**: Umwandlung in Vertriebspartner

■ Operative Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt

- Marketing **AFG Küchen**: 3 Schweizer Küchen - 1 gemeinsame Verkaufsplattform
- **Fenster + Türen**: Kapazitätsprobleme beseitigt
- **Forster Stahlküchen**: Operative Fertigung optimiert

■ Umsetzung Strategie – Fokus: Wachstum + Profitabilität

- Beschleunigte Entwicklung internationales Geschäft, implementiert in neuer Organisation
- Schlüsselpositionen im Konzern erfolgreich besetzt






Aber: Gegenwind durch anspruchsvolles wirtschaftliches Umfeld

- **Nettoumsatz: CHF 1'347 Mio., stabil in Lokalwährungen**
starker CHF führt zu -4.7% Umsatzrückgang
- **Bereinigter EBITDA: CHF 102 Mio. (-22%), 7.6% Marge**
Währungen und höhere Materialkosten belasteten die Margen
- **Bereinigter EBIT: CHF 41 Mio. (-38%), 3.0% Marge**
ohne Sondereffekte von CHF 73 Mio. aus Wertberichtigungen
- **Bereinigtes Konzernergebnis: CHF 4.5 Mio. (-83%)**
aber IFRS-Verlust von CHF 70 Mio. bedingt durch Wertberichtigungen
- **EK-Quote: 38.9%, bedingt durch Verlust und Währungen**
Portfolioanpassungen unterstützen Rückkehr in Zielbereich von 40-50%

2011: Ein Übergangsjahr

Divisionale Highlights 2011



	Heiztechnik & Sanitär	Küchen & Kühltechnik	Fenster & Türen	Stahltechnik	Oberflächentechnologie
in % der Nettoumsätze	36%	19%	30%	10%	5%
					
Organisches Wachstum	-1.7%	-2.4%	+2.6%	+0.8%	+8.5%
EBIT Marge, bereinigt	7.6%	-3.5%	9.9%	0.5%	-17.9%
Divisionale Highlights	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neues Produktionskonzept ▪ Restrukturierung Aqualux UK ▪ Mehrere Produktauszeichnungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktion Forster Küchen optimiert ▪ Lancierung 'AFG Küchen'-Plattform ▪ Mehrere Design-Preise 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neue Produktionslinie in Pravenec ▪ 'natureplus' Zertifikat für RWD Schlatter ▪ Vertriebsnetzwerk in neuen Märkten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Starker CHF verhindert höheres Wachstum ▪ Umfassende Restrukturierung in Umsetzung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Portfolio optimiert ▪ Neue Fabrik in China fertig gestellt ▪ Kostensenkungsmaßnahmen lanciert

**1. Highlights Geschäftsjahr 2011
& Business Update**

2. Finanzkennzahlen GJ 2011

3. Strategie & Implementierung

4. Ausblick

Erfolgsrechnung



in Mio. CHF	2011	in %	2010	in %
Nettoumsätze	1'347.4	100.0	1'413.5	100.0
Materialaufwand	-605.3	-44.9	-635.9	-45.0
Personalaufwand	-470.3	-34.9	-489.8	-34.6
Übriger Betriebsaufwand	-192.7	-14.3	-198.7	-14.1
EBITDA	100.2	7.4	121.1	8.6
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-134.5	-10.0	-73.6	-5.2
EBIT	-34.3	-2.5	47.5	3.4
Finanzergebnis	-23.4	-1.7	-22.0	-1.6
Ergebnis vor Steuern	-57.7	-4.3	25.5	1.8
Steuern	-12.5	-0.9	-11.3	-0.8
Konzernergebnis	-70.2	-5.2	14.2	1.0

Total Ø-Personal	6'000		5'791	
-------------------------	--------------	--	--------------	--

Einmaleffekte 2011



in Mio. CHF	Ist 2011	Impairments Division HTS	Impairments Division KK	Impairments Division ST	Impairments Division OT	Sonstige	2011 ohne Einmal- effekte
Nettoumsätze	1'347.4						1'347.4
EBITDA	100.2	+2.5				-0.3	102.4
EBIT	-34.3	+7.7	+0.5	+6.5	+55.6	+2.7 ¹⁾	40.9
Konzernergebnis	-70.2	-1.2		-1.1	+1.9	-0.1	4.5

¹⁾ Impairments aus Liegenschaften und Verkauf Fahrzeuge Asta

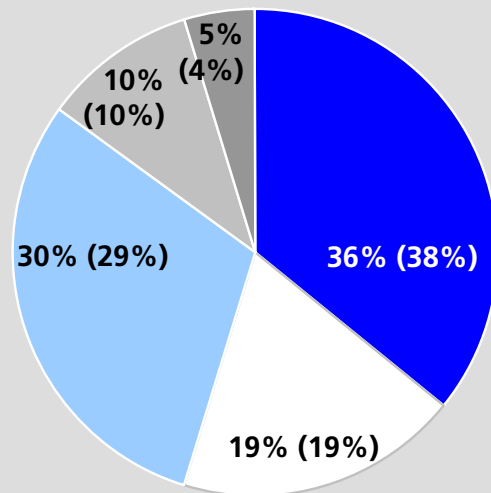
Darstellung der jeweiligen Einmaleffekte auf die unmittelbare Ergebnisstufe ohne Ausweis in den nachfolgenden Stufen.

Erfolgsrechnung (bereinigt um Sondereffekte)

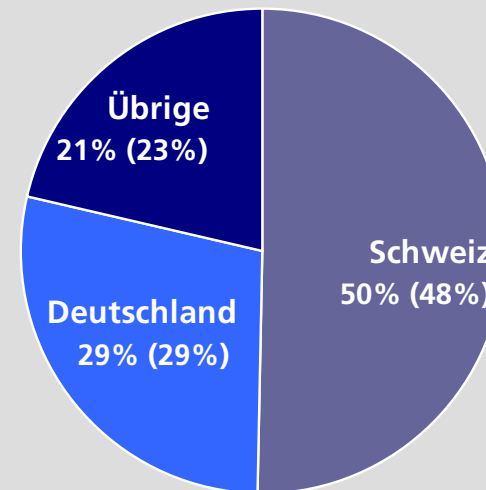


in Mio. CHF	2011	2010	Δ %
Nettoumsätze	1'347.4	1'413.5	-4.7
Materialaufwand	-602.8	-635.9	
Personalaufwand	-470.3	-473.6	
Übriger Betriebsaufwand	-191.9	-199.6	
EBITDA	102.4	130.5	-21.5
<i>in % der Nettoumsätze</i>	<i>7.6</i>	<i>9.2</i>	
Abschreibungen, Amortisationen	-61.5	-64.1	
EBIT	40.9	66.3	-38.3
<i>in % der Nettoumsätze</i>	<i>3.0</i>	<i>4.7</i>	
Finanzergebnis	-23.4	-22.0	
Ergebnis vor Steuern	17.5	44.3	-60.5
Steuern	-13.0	-17.1	
Konzernergebnis	4.5	27.2	-83.5
Total Ø-Personal	6'000	5'791	+3.6

Nettoumsätze nach Divisionen



Nettoumsätze nach Länder



- Heiztechnik und Sanitär
- Fenster und Türen
- Oberflächentechnologie
- Küchen und Kühltechnik
- Stahltechnik

Die Zahlen in den Klammern beinhalten die Vorjahreswerte.

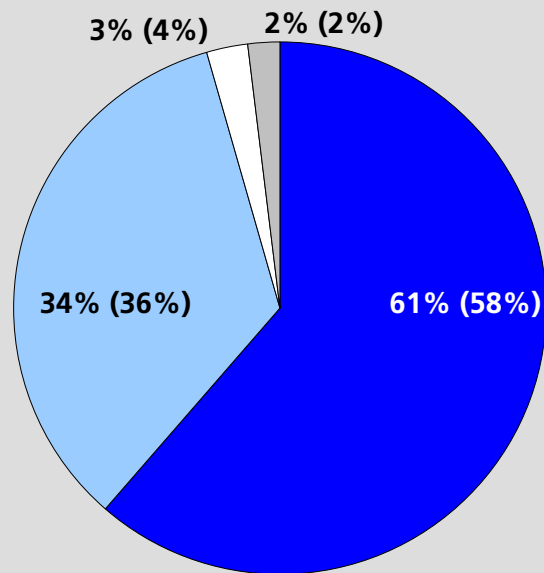
Nettoumsätze Übrige Länder



in Mio. CHF	2011	2010	Δ %
Frankreich	56.1	54.8	+2.4
Grossbritannien	42.8	52.0	-17.7
Russland	32.7	29.3	+11.6
Polen	24.5	24.5	0.0
Slowakische Republik	23.4	24.2	-3.3
Tschechische Republik	21.1	19.9	+6.0
Österreich	20.8	21.6	-3.7
Italien	18.5	21.6	-14.4
Übrige Länder	71.0	74.4	-4.6
Total	310.9	322.3	-3.5

Währungs- und akquisitionsbereinigt

Umsätze nach funktionalen Währungen



■ CHF ■ EUR ■ GBP ■ Diverse

Fremdwährungseinfluss aus Translation:

- CHF -59.9 Mio.

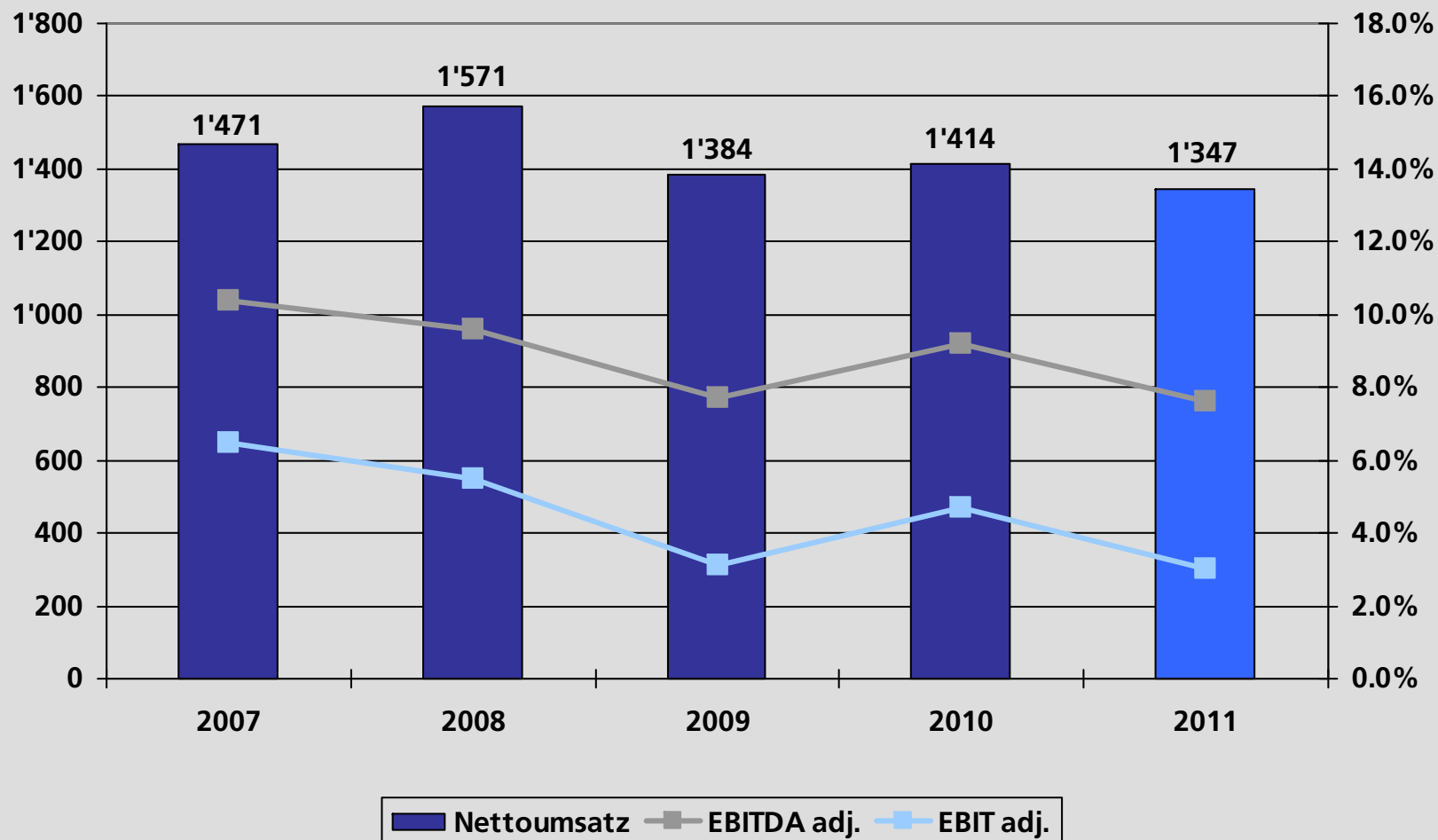
Fremdwährungseinfluss aus Transaction:

- Division Stahltechnik: ca. CHF -10.5 Mio.
- Division Oberflächentechnologie: ca. CHF -1.5 Mio.

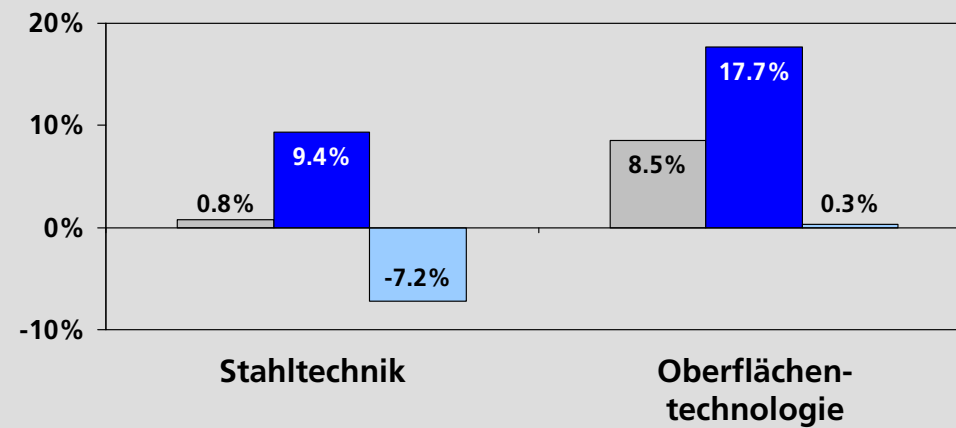
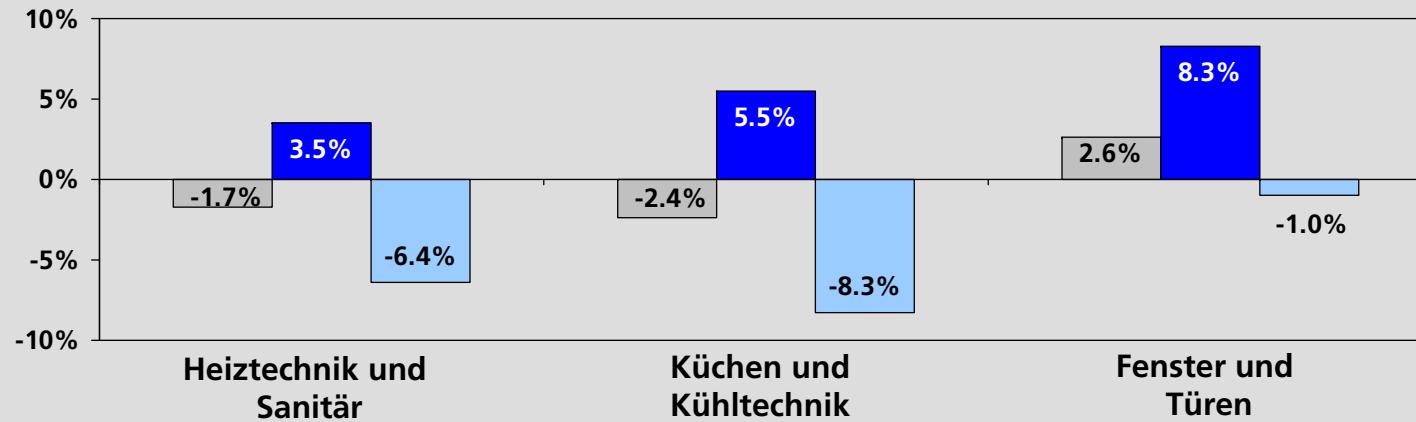
Nettoumsätze / EBITDA adjusted / EBIT adjusted



in Mio. CHF



Wachstum nach Divisionen und Semester



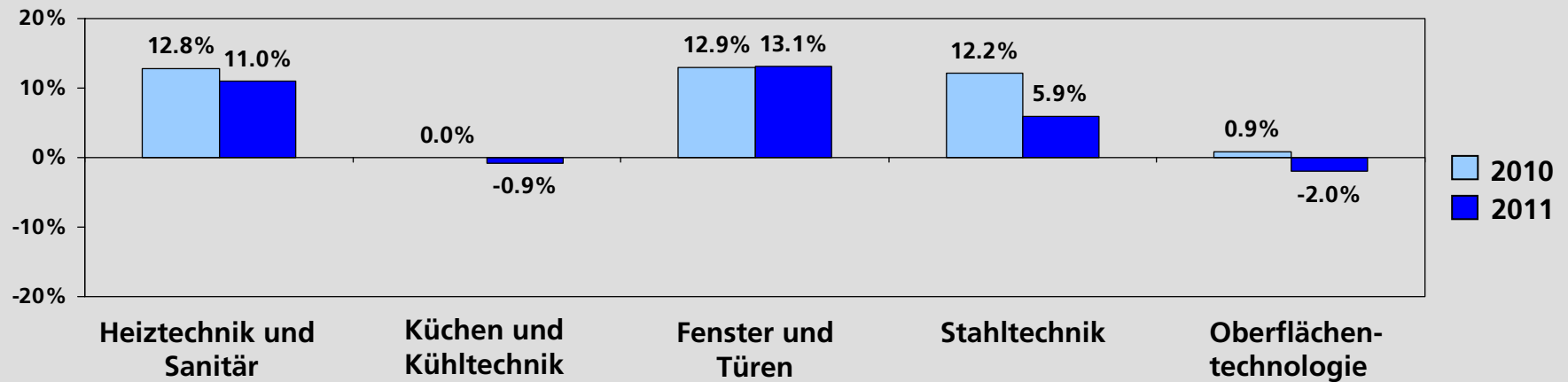
- Wachstum 2011
- Wachstum 1. Halbjahr
- Wachstum 2. Halbjahr

Währungs- und akquisitionsbereinigt

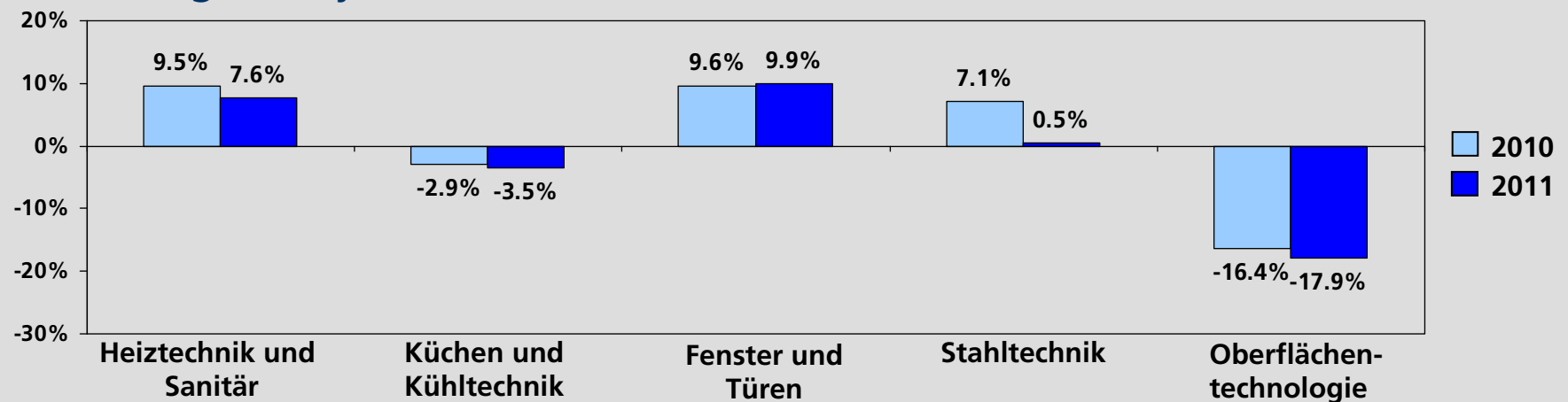
EBITDA / EBIT Margen adjusted nach Divisionen



EBITDA Margen, adjusted



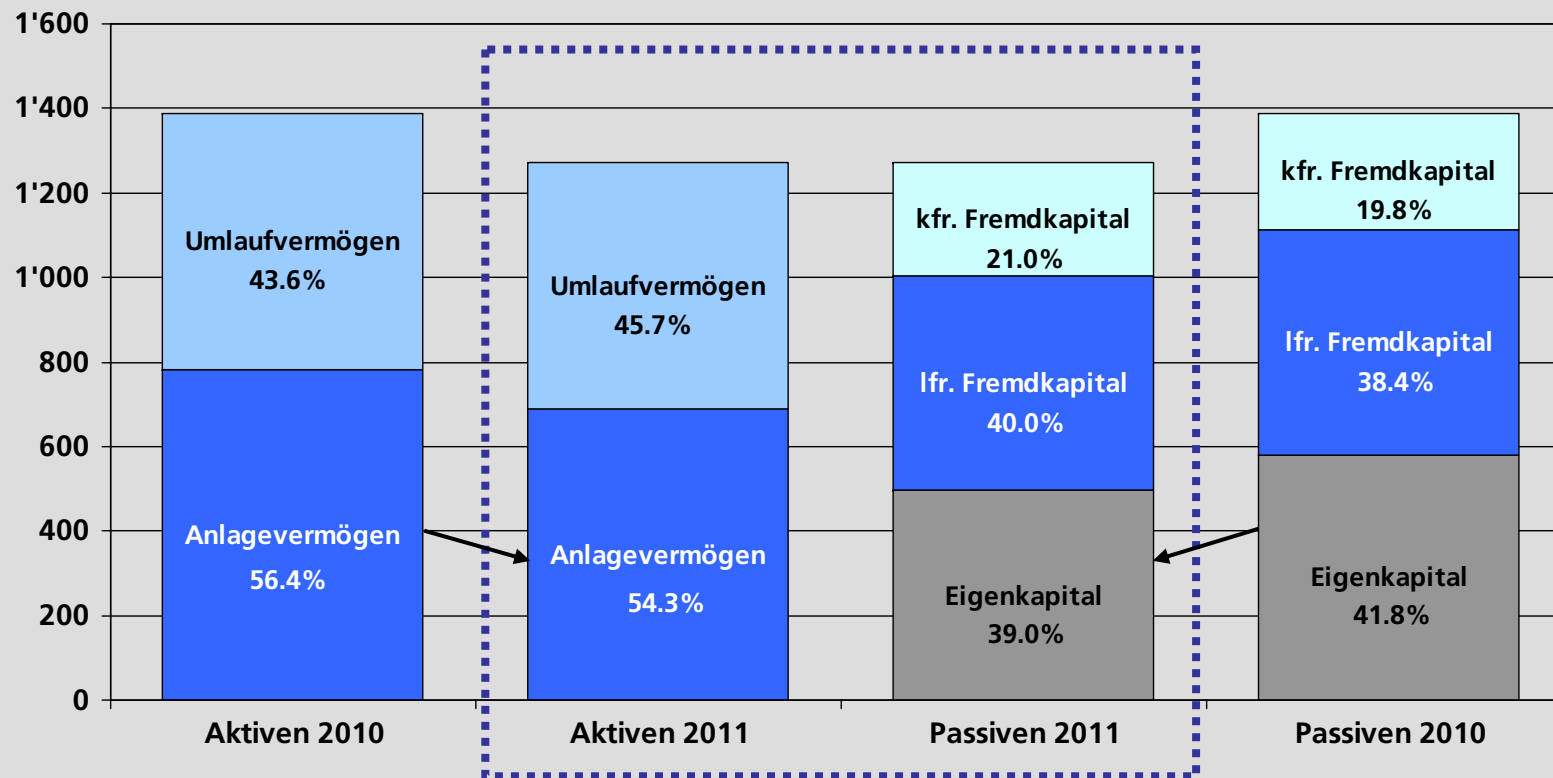
EBIT Margen, adjusted



Bilanz



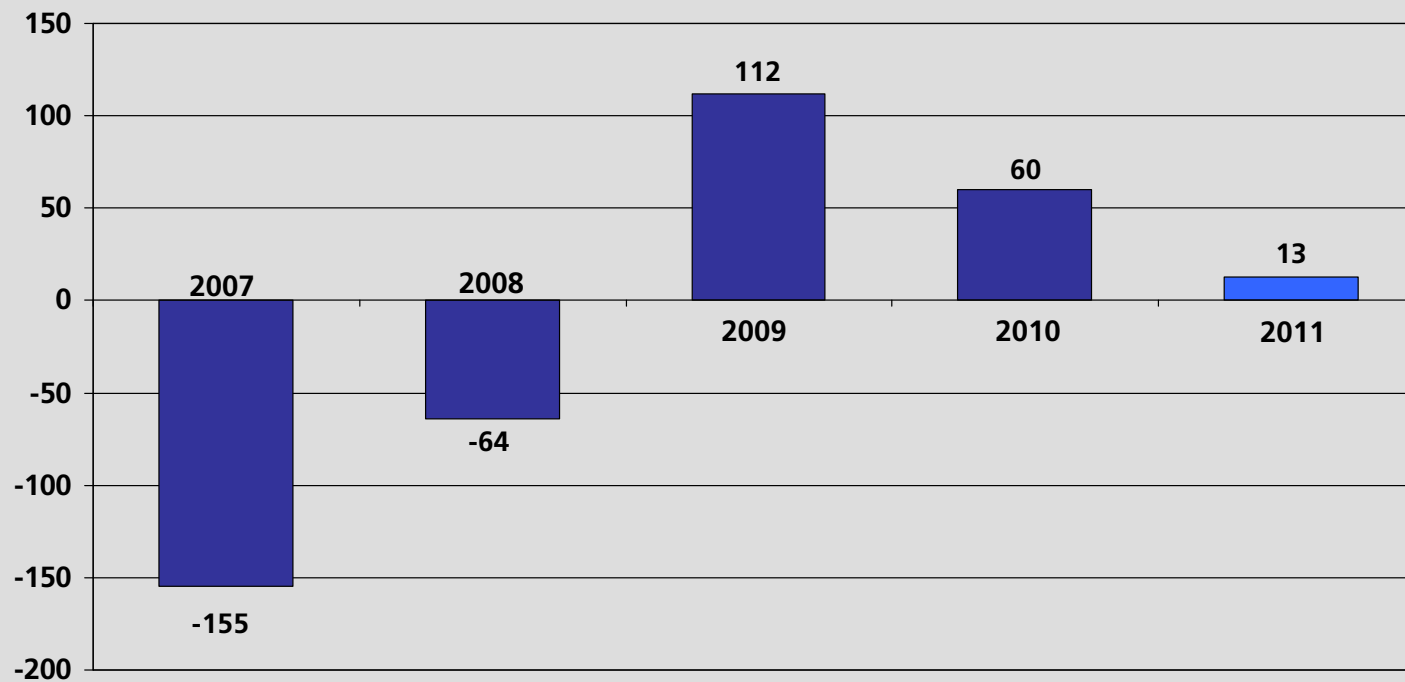
in Mio. CHF



Freier Cashflow ¹⁾



in Mio. CHF

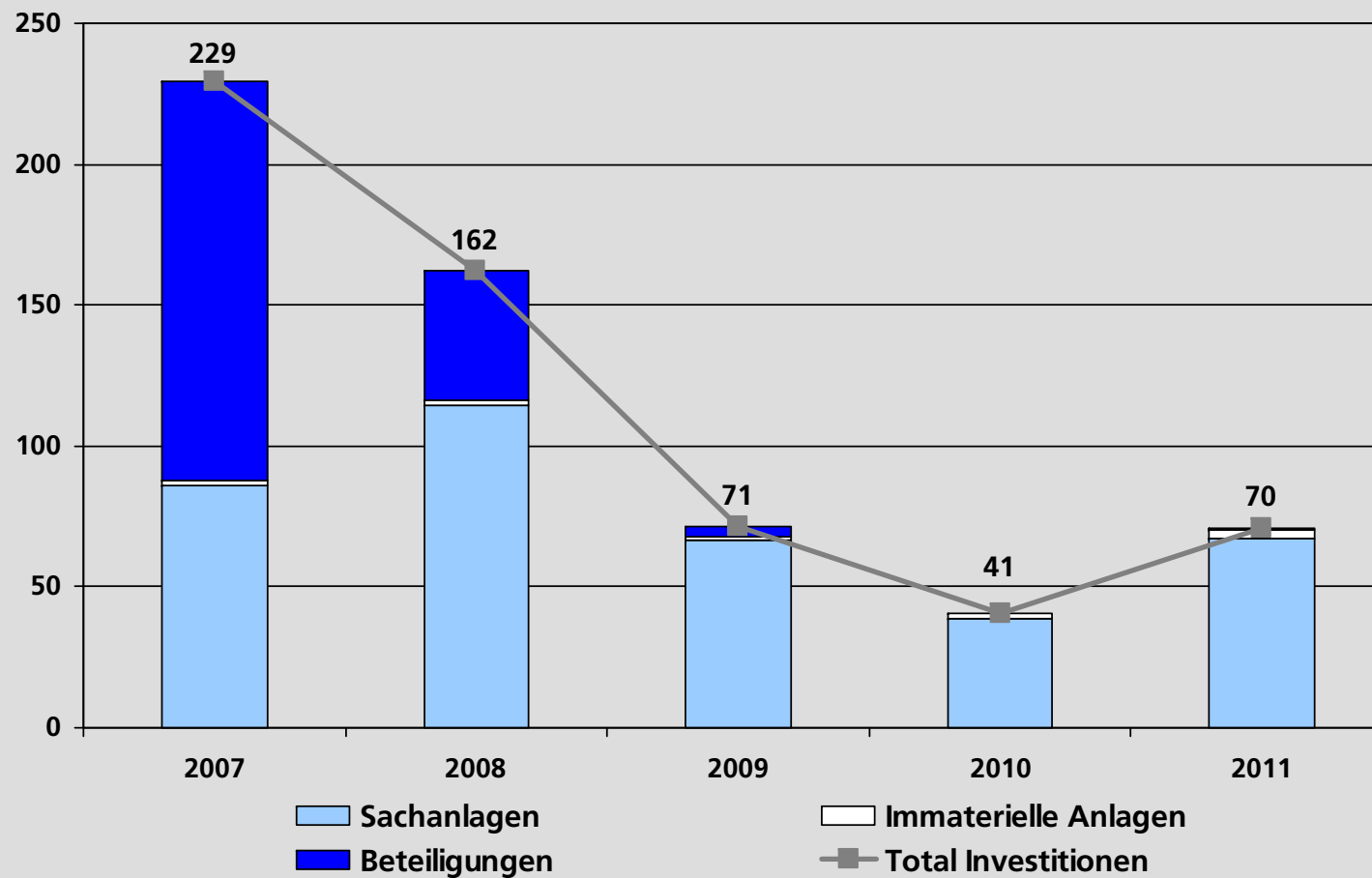


¹⁾ = Cashflow aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit

Entwicklung Investitionen



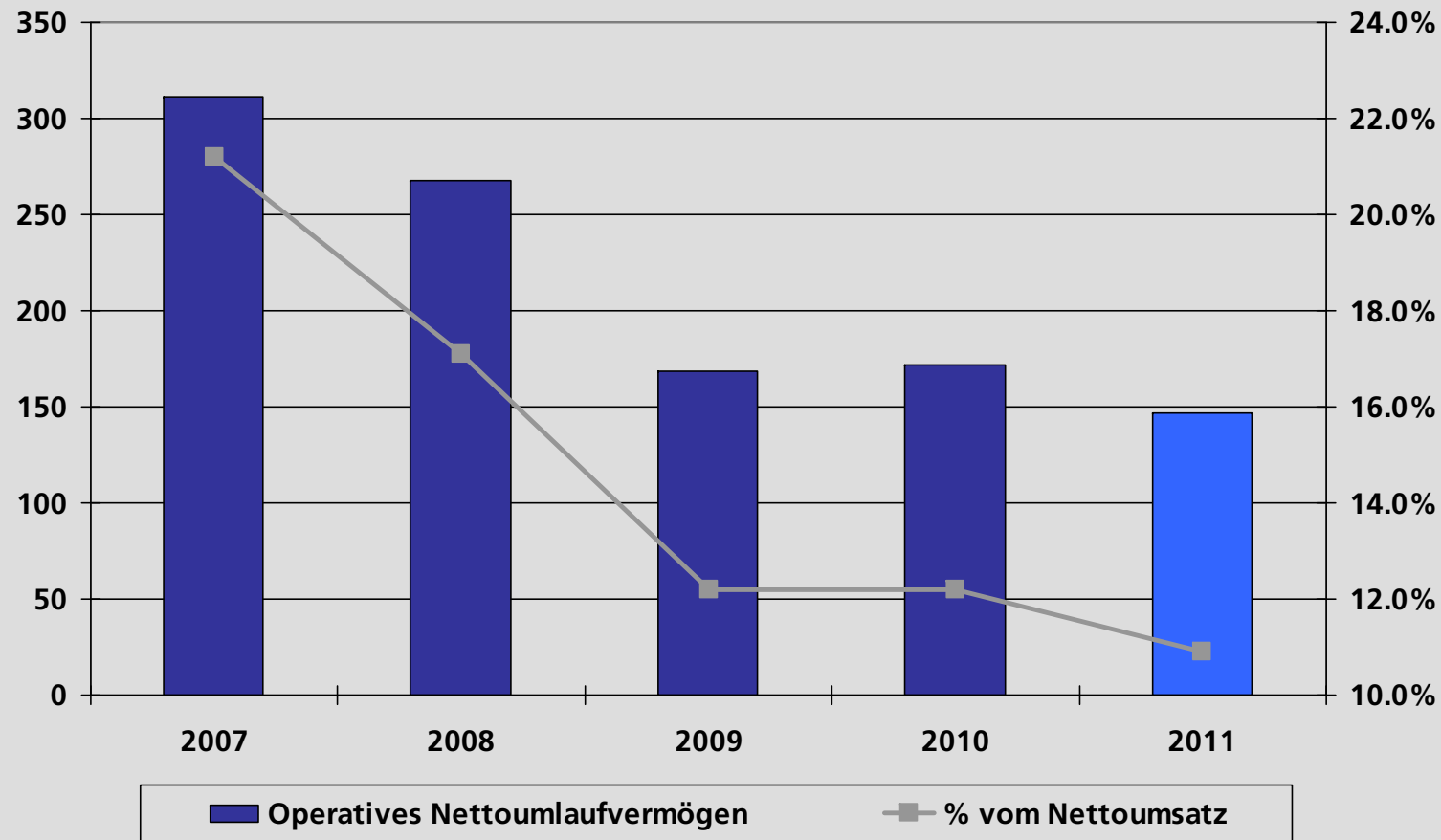
in Mio. CHF



Veränderung operatives Nettoumlaufvermögen



in Mio. CHF

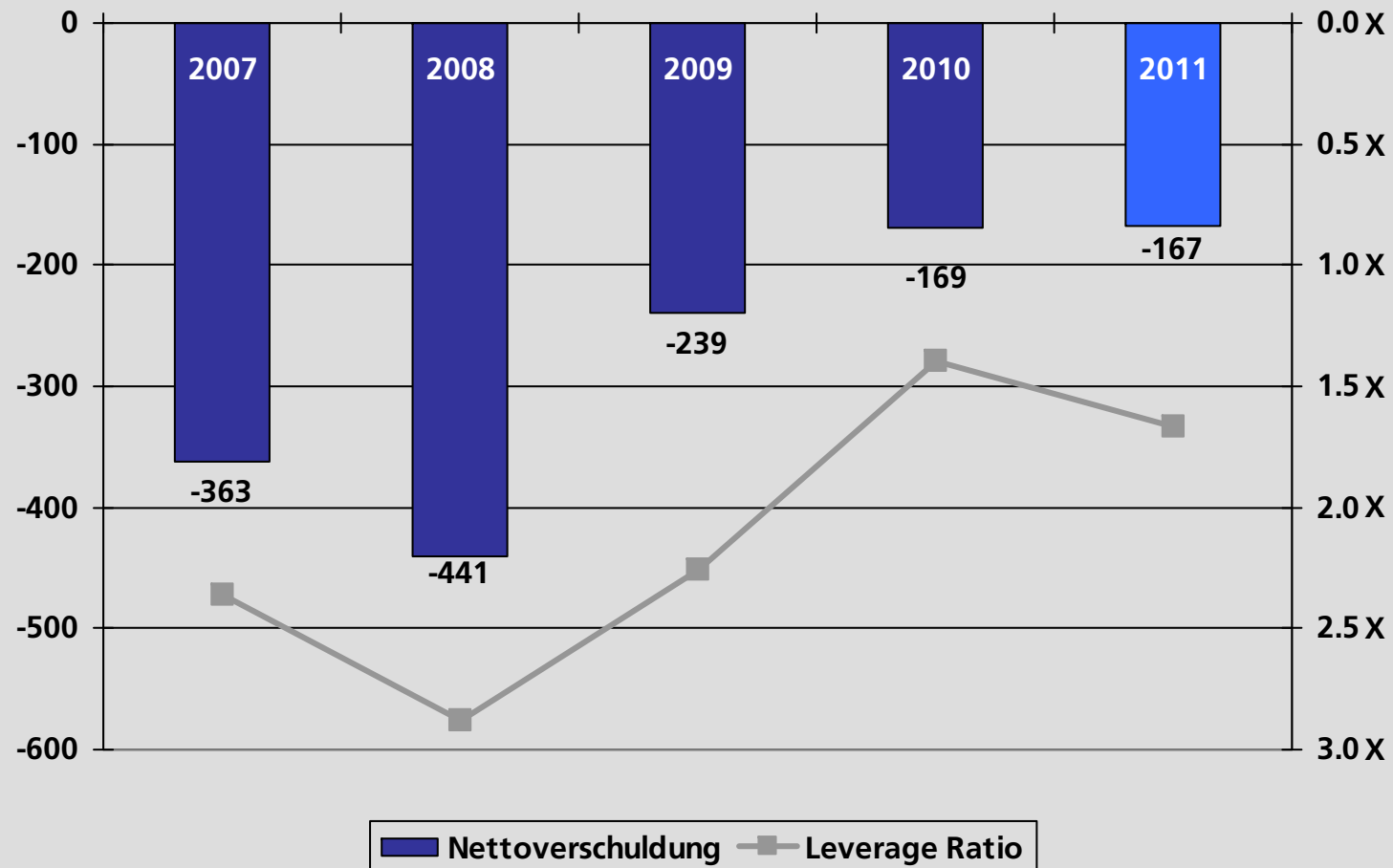


Operatives NUV = Forderungen aus L&L + Vorräte – Kreditoren aus L&L – Vorauszahlungen von Kunden

Nettoverschuldung und Leverage Ratio



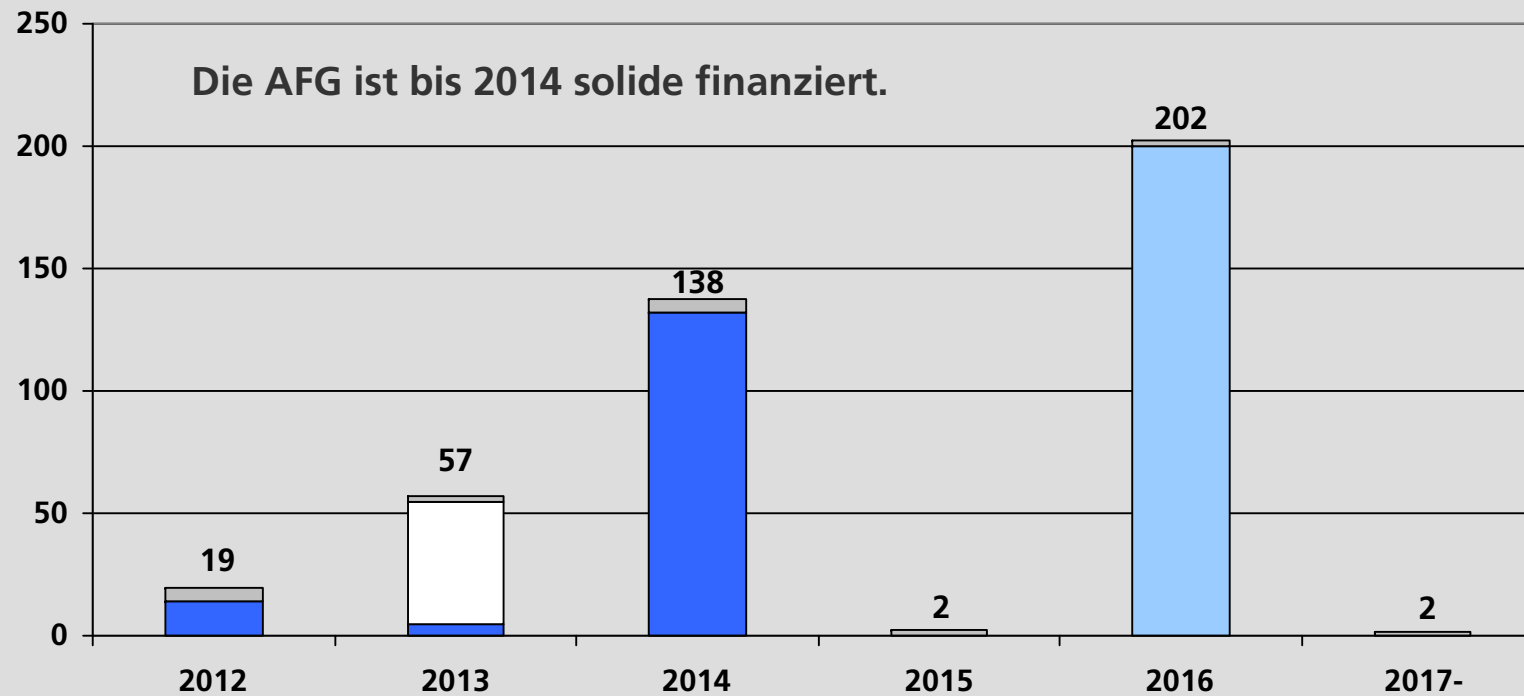
in Mio. CHF



Fälligkeitsprofil Finanzverbindlichkeiten



in Mio. CHF



- Anleihe 2010 – 2016, CHF 200 Mio.
- US Private Placement 2004 – 2014, USD 160 Mio.
- Syndizierter Kredit 2007 – 2013, CHF 275 Mio.
- Diverse

20. April 2012	Ordentliche Generalversammlung für Geschäftsjahr 2011
07. August 2012	Halbjahresergebnis 2012
15. November 2012	Investorentag
24. Januar 2013	Umsatzergebnisse 2012
05. März 2013	Bilanzmedienorientierung und Analystenkonferenz Geschäftsjahr 2012
19. April 2013	Ordentliche Generalversammlung für Geschäftsjahr 2012

- 1. Highlights Geschäftsjahr 2011
& Business Update**
- 2. Finanzkennzahlen GJ 2011**
- 3. Strategie & Implementierung**
- 4. Ausblick**

03. August 2011 (1. HJ 2011): Präsentation unseres **Prozesses**, um...

- Neue Corporate Governance-Struktur zu etablieren und das Management-Team aufzubauen
- **Prioritäre Massnahmen** umzusetzen
- **Unsere Strategischen Ziele** zu erreichen



Umsetzung in realistischem Zeitrahmen (*'Roadmap'*)

... Grosse Fortschritte erzielt – trotz schwierigem Umfeld

Prioritäten und Strategische Ziele



Prioritäten	Strategische Ziele	Framework	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Führung etablieren 2. 'Basics right' 3. Kostensenkung und Steigerung Produktivität 4. Analyse & Bereinigung Portfolio 5. Umsetzung der Strategie 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementierung Industrieholding 		
	<ol style="list-style-type: none"> 2. Operative Exzellenz 		<p><u>'Management & Performance'</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Revenues & Cost of Sales 2. Procurement 3. Production 4. Administration 5. Human Resources
	<ol style="list-style-type: none"> 3. Technologische Innovation 		
	<ol style="list-style-type: none"> 4. Wachstum und Internationalisierung 		

Prioritäten – Erste Erfolge (1/2)



1. Führung etablieren	2. 'Basics right'
<ul style="list-style-type: none">✓ Leiter Konzerneinkauf an Bord✓ General Manager China eingestellt✓ Management AFG Küchen implementiert✓ Management Forster Küchen stabilisiert✓ CEO Forster Kühltechnik und Management-Team etabliert✓ Management-Team (Kader von 87 Personen) mobilisiert	<ul style="list-style-type: none">✓ Distribution AFG Küchen optimiert✓ Produktion Forster Stahlküchen verbessert✓ Management-Team kontinuierlich weiterentwickelt✓ Fokus auf prioritären Projekten✓ Benchmarking erschliesst Synergien im Konzern (Austausch von Knowhow und 'Best practices')

3. Kostensenkung und Steigerung Produktivität	4. Analyse und Bereinigung Konzernportfolio
<ul style="list-style-type: none">✓ Kostensenkung > CHF 12 Mio✓ Restrukturierung Warendorf✓ Optimierung Produktion im Bereich Heiztechnik & Sanitär✓ Integration Produktionskapazitäten EgoKiefer Altstätten und Pravenec✓ Fortschritt im Turnaround STI CH/DE✓ Implementierung 44h-Woche in CH✓ Turnaround Stahlrohre im Gang	<ul style="list-style-type: none">✓ ASTA Logistikgeschäft ausgelagert✓ Verkauf Schweissstrasse RS25 ausgelöst✓ Ausstieg aus Forster Küchen Italien eingeleitet✓ Transformation von Warendorf UK eingeleitet✓ Neuausrichtung des Bereichs 'Market development Middle East'

- **Implementierung der Industrie-Holding Struktur** führt zu fokussierter, schlankerer Konzernstruktur. Synergien im Portfolio erschliessen, um Position als führender Bauausrüster zu festigen.

- **Operative Exzellenz-Programm mit konkreten Massnahmen** zur Steigerung des Unternehmenswerts durch Implementierung ‚Management & Performance‘-Tool (Fünf zentrale Stellhebel: M&P 1-5).

- **Technologische Innovation** durch systematische Kooperation und Nutzen des Netzwerks innerhalb der AFG-Gruppe.

- Initiativen im Bereich **Wachstum und Internationalisierung** sollen Umsatzanteil ausserhalb der Heimmärkte DE/CH verdoppeln. In ihren Heimmärkten bleibt AFG Marktführer.

Industrie-
Holding

Operative
Exzellenz

Technologische
Innovation

Wachstum und
Internationalisierung

1. Analyse Konzernstruktur mit zwei Zielen: a) Fokus b) Langfristige Trends erkennen



1. Aktivitäten des Kernbereichs definiert: Fokus auf Bauausrüstung
2. Unternehmerisch eigenverantwortliche Einheiten mit individuellen, konkreten Zielsetzungen zur Wertsteigerung
3. Geschäftsverantwortung eindeutig definiert; z. B. für die Geschäftseinheiten Kühlen, Stahlprofile, etc.
4. Alle Optionen für Einheiten ausserhalb des Kernbereichs evaluieren: Kommunikation erst nach definitiver Entscheidung
5. Fokussierte Cross-Selling Teams zur Sicherstellung der Realisierung einfacher Wachstumssynergien
6. *'Execution, Execution, Execution'*

**AFG als Industrieholding mit einer effizienten, schlanken Struktur
unterstützt ihre unternehmerischen Einheiten!**

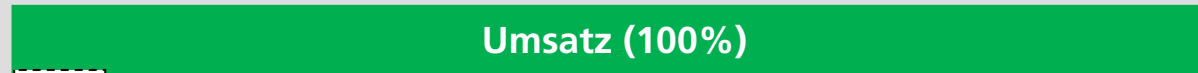
2. Operative Exzellenz: Unser M&P-Cockpit mit konkreten Hebeln zur Profitabilitätssteigerung



Zielwachstum
2012-15

+3-5% pro Jahr

Wachstum



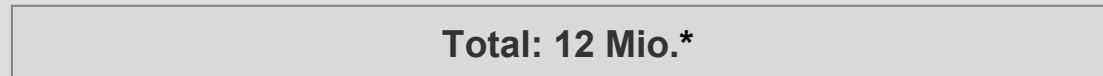
Kosten-
senkung



Treiber der
Einsparungen
(Beispiele)

- | | | | |
|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> •Einsparung bei Rohmaterialien •Effizienz der Einkaufsprozesse | <ul style="list-style-type: none"> •Produktivität •Qualitätskosten •Vorräte | <ul style="list-style-type: none"> •Internationalisierung •Umsatzgenerierung mit Innovationen •Profitabilität (ROS) | <ul style="list-style-type: none"> •IT •Konzernfunktionen |
|---|--|--|---|

Einsparungen
realisiert 2011



Ziel für
2012-15

Reduktion der gesamten Kostenblöcke
von 95% auf <92% vom Umsatz

Highlight 1 - Wachstum: Einführung *'Electric Towel Radiator'* in China



- **Fokus-Bereich:** Internationalisierung
- **Verantwortlichkeit:** Christoph Moellers (General Manager Greater China)
- **'Sponsor' aus Konzernleitung / Verwaltungsrat :** Head Intern. Market & Sales
- **Internationaler Anteil 2011:** 21%
- **Ziel Internationalisierungsgrad:**

2012	2016
23%	40%
- **Projektende:** 30.06.2012

Highlight 2 - Kosten: Optimierung Produktion Kermi Stribro



- **Fokus-Bereich:** Produktivitätssteigerung
- **Verantwortlichkeit:** Alexander Kaiss (CEO Kermi Stribro)
- **'Sponsor' aus Konzernleitung / Verwaltungsrat:** Head Global Operations
- **Realisierte Produktivitätssteigerung 2011: -4%**
Anlaufkosten der durchgeführten Verlagerung Riesa (DE) nach Stribro (CZ)
- **Ziel für Produktivitätssteigerung:**

	2012	ab 2013
	+8%	+3% p.a.
- **Projektende:** 31.12.2012

3. Potenzial in technologischer Innovation durch Kooperation und Vernetzung



1. Produkte

- z.B. hochwertige, ökologische Türblätter

2. Forschung & Entwicklung

- z.B. Technologie-Transfer (F&E, Arbeitskräfte etc.)

3. Produktion & Fertigung

- z.B. modernste Fertigung (*Decootherm*)

4. After-Sales-Services

- z.B. Fenster- und TürensERVICE von *EgoKiefer*

Treiber für Innovation:

- Klimaschutz
- Energieeffizienz
- Renovierung/Sanierung
- Komfort & Design
- Sicherheit
- Kosten

**Technologieführerschaft und Innovationsfähigkeit:
Treiber für Differenzierung, Premium-Positionierung und Wachstum**

Beispiel technologischer Innovation: Durchbruch mit WoodStar WS1® Fensterlinie



- Neu lanciert: WoodStar WS1® in Holz/Aluminium und Holz
- RWD Schlatter: erstes und bislang einziges Unternehmen in Europa mit **natureplus**-Zertifizierung für Nachhaltigkeit
- Ego®Fresh: fensterintegriertes Lüftungssystem mit Wärmerückgewinnung – in Zusammenarbeit mit Siegenia



4. Wachstum und Internationalisierung – Marktführung in Heimmärkten und Expansion in attraktive Nischen



1. Weitere Durchdringung in Heimmärkten sichert Marktführerschaft und ermöglicht Wachstum
2. Schaffung neuer AFG Plattform zur Internationalisierung
3. Innovationen eröffnen neue Absatzmöglichkeiten und Marktpotenziale
4. Penetrierung neuer Märkte mit existierenden Produkten, die marktführend und bestens akzeptiert in heimischen Segmenten / Anwendungen sind
5. Systematische Entwicklung unserer internationalen Zielmärkte (*'go east'*)
6. Wir investieren nur in wachsende Segmente

**AFG Ziel: Umsatzanteil ausserhalb
der Heimmärkte Schweiz und Deutschland verdoppeln!**

Heiztechnik und Sanitär (36% vom Nettoumsatz)



Heiztechnik und Sanitär







Marktinitiativen

- Stärkung Vertriebsorganisation: z.B. neue Vertriebsges. Moskau (RUS)
- Erstklassige Messeauftritte
- Intensivierung Akquisition neuer Kunden

Produktinitiativen / Innovation

- eccolution Sanierungssystem → -18% Energieverbrauch
- Kermi Duschplatz: 'Plus X Award'
- Walk-in-Shower XS: 'iF product design award 2011'

Operative Exzellenz / M&P Initiativen

- Umfangreiche Restrukturierung Aqualux
- Optimierung von Beschaffung und Einkauf
- Produktionsverlagerung nach Stribro (CZ)
- Vollautomatisierte Fertigung Decostar Plus (auf Decotherm Linie)

Megatrends / Globale Wachstumstreiber

- Heiztechnik: Energieeffizienz und Massnahmen zur CO2 Reduktion
- Sanitär: Komfort, Sicherheit und Reinigungsfreundlichkeit (z.B. Dusche)
- Renovierungsboom (z.B. Deutschland)
- Alternde Bevölkerung: Barrierefreiheit

Investitionen

- Investitionen in Stärkung des europ. Vertriebs- und Distributionsnetzwerks
- Qualitätspreis Tschechiens für Stribro
- Neues Hochregallager (Schweiz)

Finanzkennzahlen

in Mio. CHF	2011	2012 Trend
Umsatz	482.3	→
Organ. Wachstum	-1.7%	↗
CH+DE Anteil	68.0%	→
EBIT Marge, adj.	7.6%	↗

Küchen und Kühltechnik (19% vom Nettoumsatz)



Küchen und Kühltechnik



forster
Küchen

forster
Kühltechnik

Piatti
Küchen

WARENDORF
Küchen

Marktinitiativen

- Neues Kommunikationskonzept
- Dialog mit Ansprechgruppen via eMagazine und iPhone-App
- Kooperation mit intern. Stardesignern

Produktinitiativen / Innovation

- Forster Stahlküche PUR11: 3x 'iF product design award 2012'
- Piatti: Plasmatechnik für Kanten
- Warendorf: 'Interior Innovation Award 2011'

Operative Exzellenz / M&P Initiativen

- Erfolgreiche Restrukturierungen
- Produktions-/Auslastungsprobleme bei Forster & Warendorf erkannt
- Zusammenlegung Vertrieb & Vereinheitlichung Führung
- Optimierung Materialfluss bei Piatti

Megatrends / Globale Wachstumstreiber

- Nachgefragte Integration von 1.) intelligenter Architektur, 2.) anspruchsvollem Design und 3.) Zukunftstechnologie
- Individualisierung und Differenzierung, basierend auf Modularisierung

Investitionen

- Modernste Möbelmontagelinie Europas bei Piatti (fertig in 2013)

Finanzkennzahlen

in Mio. CHF	2011	2012 Trend
Umsatz	257.6	→
Organ. Wachstum	-2.4%	→
CH+DE Anteil	93.5%	→
EBIT Marge, adj.	-3.5%	↗

Fenster und Türen (30% vom Nettoumsatz)



Fenster und Türen



EgoKiefer
Fenster und Türen

RWD Schlatter
Türen

Slovaktual
Fenster und Türen

Marktinitiativen

- Marktführerschaft CH ausgebaut
- Ausbau der Händlerorganisation in Tschechien und der Slowakei

Produktinitiativen / Innovation

- RWD Schlatter: 1. europ. Firma mit natureplus-Zertif. für 3 Produktgruppen
- EgoKiefer XL® und WoodStar WS1® erfüllen Wärmedämmvorschriften, MINERGIE®-zertifiziert

Operative Exzellenz / M&P Initiativen

- Optimierte Logistik für neuen Holz / Aluminium Material-Mix
- Erfolgreiche SAP-Projekte
- Produktion von Kunststoff-Fenstern für CH in Pravanec (SK)

Megatrends / Globale Wachstumstreiber

- Energieeffizienz und Klimaschutz (MINERGIE®-Standard)
- Verwendung nachwachsender Rohstoffe

Investitionen

- Neubau Produktionswerk Pravanec
 - Ausbau zentral-/osteurop. Märkte
 - natürliches Hedging EUR Exposure

Finanzkennzahlen

in Mio. CHF	2011	2012 Trend
Umsatz	406.4	→
Organ. Wachstum	+2.6%	→
CH+DE Anteil	90.6%	→
EBIT Marge, adj.	9.9%	→

Stahltechnik (10% vom Nettoumsatz)



Marktinitiativen

- Internationalisierungsstrategie mit Schwerpunkt Markterweiterung Region Asia Pacific
- Bearbeitung Region Middle East durch Verkaufsleiter in Dubai
- Neuer Vertriebspartner Mittel-/Osteuropa

Produktinitiativen / Innovation

- Neubau französische Botschaft in Peking mit Forster Profilsystemen
- Brandschutztüren bei Prestigeobjekt Zayed Universität in Abu Dhabi
- Brandhemmende Dachkonstruktion geprüft und im Markt eingeführt

Operative Exzellenz / M&P Initiativen

- Herausfordernder Anpassungsprozess an geänderte Rahmenbedingungen eingeleitet
- Nachverhandlung laufender Lieferantenverträge

Megatrends / Globale Wachstumstreiber

- Einhalten enger Toleranzen bei gleichzeitiger Kosteneffizienz
- Verchromfähige Möbelrohre und gezogene Spezialprofile
- Steigende Ansprüche bei Feuerwiderstandsklassen

Investitionen

- Produktion massgewalzter-geschweisster Präzisionsstahlrohre
- Aufbau Schulungswerkstatt in der Region Shanghai

Finanzkennzahlen

in Mio. CHF	2011	2012 Trend
Umsatz	140.5	→
Organ. Wachstum	+0.8%	↗
CH+DE Anteil	54.7%	→
EBIT Marge, adj.	0.5%	↗

Oberflächentechnologie (5% vom Nettoumsatz)



Oberflächen-technologie




Oberflächentechnologie

Marktinitiativen

- Ausbau Flugzeugaktivitäten durch Übernahme Avia Peintures (FR)
- Schiffbauaktivitäten in Deutschland erfreulich, neuer Grosskunde akquiriert

Produktinitiativen / Innovation

- NADCAP-Zertifizierung in FR als Zugang zu neuen Typenreihen der Luftfahrtind.
- Innovative Zink-Nickel-Line und Dekontaminierungsanlage
- Chemisch-Nickel-Anlage neu auch für Anwendungen Erdölförderung, Serienfertigung für Korrosionsschutz
- Neues Schleif- und Polierverfahren für hartverchromte Hochglanzoberflächen

Operative Exzellenz / M&P Initiativen

- Umfassende Kostensenkungsmassnahmen weiter umgesetzt
- Vorleistungen in geplanten Aufschwung
- Kaizen-Projekt in zwölf Teams integriert

Megatrends / Globale Wachstumstreiber

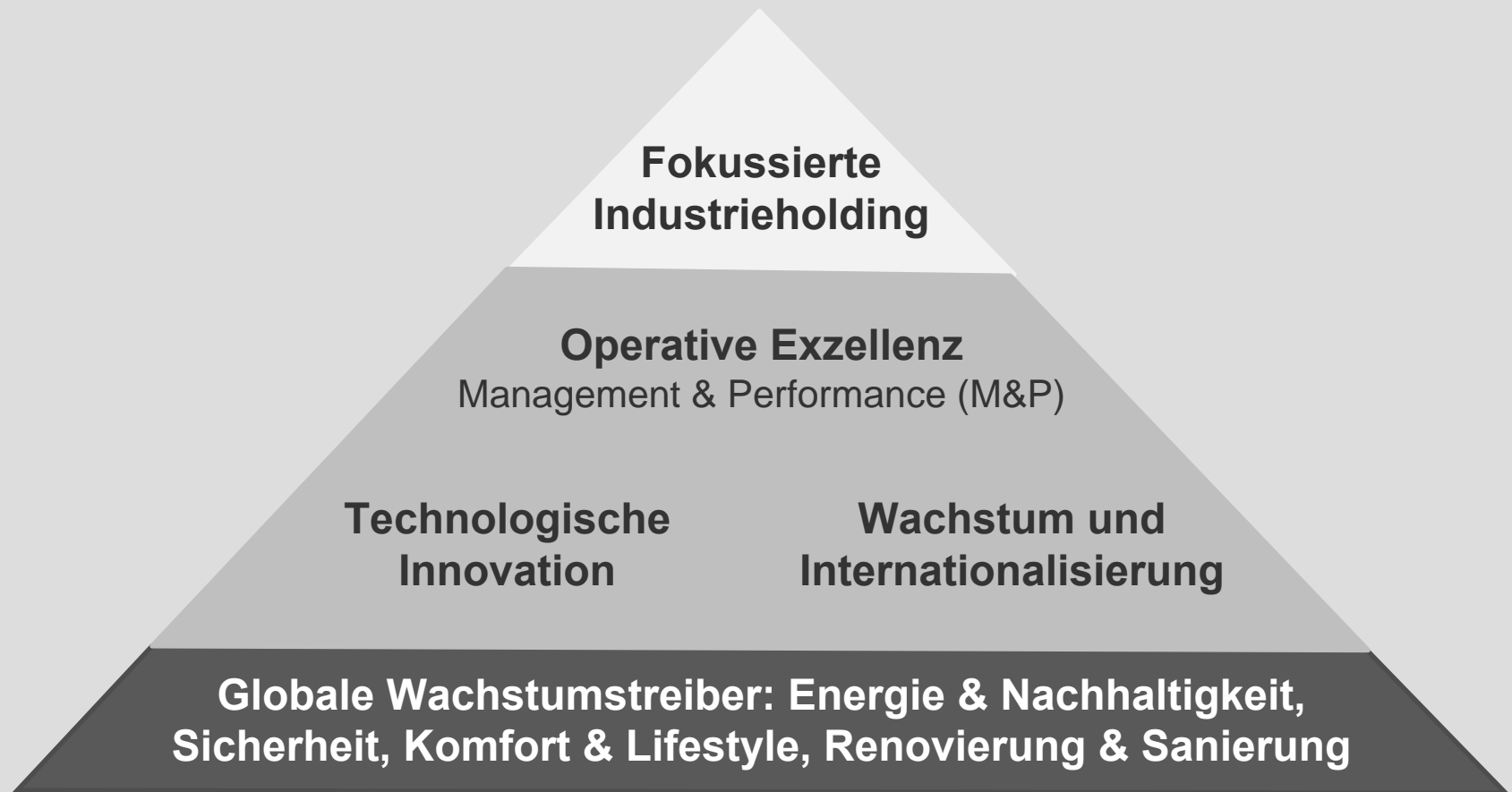
- Wachstum Investitionsgüter in neuen Märkten, insbesondere China
- Ästhetische Anforderungen und Design auch bei Industrieanlagen

Investitionen

- Neues Werk Changshu (CN) mit modernsten Beschichtungstechnologien
- Anlage für Chrom-Diamant-Beschichtung
- Investition in chromsäurefreie Anodisierverfahren in Frankreich

Finanzkennzahlen

in Mio. CHF	2011	2012 Trend
Umsatz	63.6	↗
Organ. Wachstum	+8.5%	↗
CH+DE Anteil	71.8%	→
EBIT Marge, adj.	-17.9%	↗



AFG ist ein technologisch führender Bauausrüster, der durch innovative Lösungen & Service überzeugt und sich auch international erfolgreich durchsetzt.

- 1. Highlights Geschäftsjahr 2011
& Business Update**
- 2. Finanzkennzahlen GJ 2011**
- 3. Strategie & Implementierung**
- 4. Ausblick**

Marktumfeld bleibt volatil

- Regional uneinheitliche Entwicklung
- Nachhaltigkeit Wachstum Baukonjunktur in D/CH abzuwarten

Weiterhin Portfoliooptimierung und Fokus der Ressourcen

- Verkauf der Transportaktivitäten von ASTA, ...
- Investition in neues Türenwerk von RWD Schlatter

Management-Team etabliert & engagiert hinsichtlich M&P

- Leiter Global Operations, Leiter Intl. Markets & Sales, etc.
- Gesamtes Team fokussiert auf Umsetzung der '*Roadmap*'

AFG Mittelfristige Ziele:

2011 (Ist):

2012 (Trend vs. 2011)

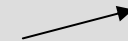
1. Durchschnittliches organisches Umsatzwachstum von > 5% p.a.

0%



2. Konzern-EBIT Marge von > 8%

3%



3. Umsatzanteil ausserhalb der Heimmärkte Schweiz und Deutschland > 40%

21%



'New AFG': Wir folgen einer klaren 'Roadmap' zur Realisierung mittelfristiger Ziele

1. Attraktive Produkte und Lösungen für die Bauindustrie.
2. Starke Position im Renovationsgeschäft reduziert Abhängigkeit vom Neubau-Markt.
3. Fokus auf Umsetzung in schlankem Konzernportfolio schafft Wert (Fünf *M&P*-Hebel sollen Profitabilität erhöhen).
4. Streben nach technologischer Innovation profitiert von globalen und langfristigen Megatrends "Energie" und "Umwelt".
5. Profitieren von der Marktführerschaft in den Heimmärkten (CH+DE), um Wachstum in attraktiven neuen Märkten zu generieren (Regionen, Segmente).

AFG: Fundamental ein gutes Geschäft mit grossartigen Perspektiven!

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Fragen?



Vielen Dank.

**Bedankt
Choukran
Dankeschön
Díky
Dziękuję bardzo**

**Grazie
Hjertelig takk
Kiitos paljon
Köszönet
Merci beaucoup**

**¡Muchas gracias!
Obrigado
Tack so mycket
Cok tesekkürler
Thank you**

**대단히 감사합니다
謝謝
ありがとう
большое спасибо**

